

Opinnäytetyö (AMK)

Suun terveydenhuollon koulutusohjelma

Suuhygienisti

2015

Niina Askola

# LIIKETOIMINTASUUNNITELMA SUUHYGIENISTIN PALVELUJA TUOTTAVAAN, LIIKKUVAAN YRITYKSEEN



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU  
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Askola Niina

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMA SUUHYGIENISTIN PALVELUJA TUOTTAVAAN, LIIKKUVAAN YRITYKSEEN

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma suuhygienistille, joka perustaa yksityisen, liikkuvia suunhoitopalveluja tarjoavan yrityksen. Yrityksen perustamisvaiheessa liiketoimintasuunnitelma toimii toiminnan ja kannattavuuden pohjana sekä auttaa yrittäjää liiketoiminnan kehittämisessä. Liiketoimintasuunnitelmaa käytetään kirjallisena kuvauksena yrityksestä mahdollisille rahoittajille. Liiketoimintasuunnitelma on mukana yrityksen toiminnassa koko ajan ja sitä päivitetään tarvittaessa.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia ajankohtainen ja näyttöön perustuviin lähteisiin pohjautuva liiketoimintasuunnitelma, suuhygienistin palveluja tuottavaan yritykseen. Opinnäytetyössä kuvattu liiketoimintasuunnitelma soveltuu ilman erillistä liiketilaa toimivaan, liikkuvaan yritykseen.

Tämä opinnäytetyö laadittiin käyttäen toiminnallisen opinnäytetyön menetelmää. Toiminnallinen osuus opinnäytetyössä on liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen tuotos, jossa käydään läpi yrityksen lähtötilanne, kilpailutilanne, tavoitteet ja strategiat sekä tehdään taloudellinen analyysi. Se toimii yrityksen käsikirjana. Opinnäytetyön teoriaosuudessa käydään läpi suuhygienistin toimenkuva, Pohjois-Karjalan suun terveydenhuollon tilannetta sekä liiketoimintasuunnitelman keskeiset käsitteet. Liiketoimintasuunnitelman osien pohjalta muodostuivat keskeiset käsitteet, joita ovat perustiedot yrityksestä, yrityksen toimintaympäristö, strateginen suunnittelu, arvot ja visio sekä yrityksen haavoittuvuus ja riskienhallinta.

Tuotos eli liiketoimintasuunnitelma on tehty yritykseen joka toimii pienellä liikevaihdolla aloitusvuotena, seuraavina vuosina liiketoimintasuunnitelmaa päivitetään yrityksen menestyksen mukaan. Pohdittavaksi opinnäytetyöstä jää, onko kyseiselle yritykselle asiakkaita Pohjois-Karjalan alueella. Tässä työssä perustettava yritys on kuvitteellinen ja luvut joita on käytetty, ovat osittain vain suuntaa antavia. Ja liiketoimintasuunnitelma on osittain salainen. Todelliset tukien määrät selviävät vasta hakemusten perusteella esimerkiksi Finnveralta ja vakuutusyhtiöiltä.

### ASIASANAT:

Suuhygienisti, liikkuva suunhoitoyksikkö, liiketoimintasuunnitelma.

Askola Niina

## BUSINESS PLAN DENTAL HYGIENIST SERVICES FOR PRODUCTIVE, MOVING COMPANY

The purpose of this study was to draw up a business enterprise foundation for a dental hygienist, who set up a private, providing oral care services company that operates on wheels. When starting-up business, business plan serves as a basis of operations and profitability, and helps entrepreneur in developing her business. The business plan is used as a description of the company to potential financiers. The business is involved in the company at all times and will be updated as necessary.

The purpose of this study was to establish topical and sources of evidence-based business plan, for a dental hygienist services company. Business plan described in this thesis is suitable without a functioning retail space, for a company on wheels.

This study was prepared using the method of functional thesis. The practical part of the thesis is a business plan. A business plan is a written assignment, which will review the company's initial situation, the competitive situation, objectives and strategies, as well as, an economic analysis. It works as a company handbook. Theoretical part of the thesis covers the dental hygienist job description, the North Karelia's situation in health care administration, as well as the main concepts of the business plan. On the basis of the business plan parts consisted of key concepts, which are about the company, the company's operating environment, strategic planning, vision and values, as well as vulnerability and risk consulting of the company.

Output that is, the business plan has been the company that works with a small turnover of the initial year, following years, the business plan will be updated according to the company's success. Conclusion of the thesis leaves a big question mark: is there enough customers for the company concerned in North Karelia? The company created in this work, is fictitious and figures that have been used, are partly indicative. The actual amount of the aid will be known only on the basis of applications, for example, Finnvera and insurance companies.

### KEYWORDS:

Dental hygienist, moving mouth care unit, business plan

# SISÄLTÖ

<b>1 JOHDANTO</b>	<b>6</b>
<b>2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA SUUHYGIENISTIN PALVELUJA TUOTTAVAAN, LIIKKUVAAN YRITYKSEEN</b>	<b>8</b>
2.1 Suun terveydenhuollon tilanne Pohjois-Karjalassa	9
2.2 Liikkuva suunhoitoyksikkö	9
2.3 Liiketoimintasuunnitelma	10
2.3.1 Perustiedot yrityksestä	10
2.3.2 Yrityksen toimintaympäristö	11
2.3.3 Yrityksen strateginen suunnittelu	13
2.3.4 Yrityksen arvot ja visio	15
2.3.5 Yrityksen haavoittuvuus ja riskienhallinta	15
<b>3 OPINNÄYTETYÖN TARKOITUS, TAVOITTEET JA ONGELMAT</b>	<b>17</b>
<b>4 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS</b>	<b>18</b>
4.1 Aineiston kerääminen	18
4.2 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen	19
4.3 Opinnäytetyön aikataulu ja toteutus	19
<b>5 OPINNÄYTETYÖN TULOKSET</b>	<b>21</b>
5.1 Suuhygienistin tuottamat palvelut liikkuvassa suunhoitoyksikössä	21
5.2 Liikkuvan suunhoitoyksikön liiketoimintasuunnitelma	23
<b>6 OPINNÄYTETYÖN TULOSTEN TARKASTELU</b>	<b>25</b>
<b>7 OPINNÄYTETYÖN LUOTETTAVUUS JA EETTISYYS</b>	<b>26</b>
<b>8 POHDINTA</b>	<b>28</b>
<b>LÄHTEET</b>	<b>29</b>

## TAULUKOT

Taulukko 1. Liiketaloudelliset riskit.	16
Taulukko 2. Vahinkoriskit sisältävät.	16

# 1 JOHDANTO

Suun terveydenhuoltoa uudistettiin vuosituhanen vaihteessa, jolloin kunnat veloitettiin järjestämään suun terveydenhuolto ja kansaneläkelaitoksen maksamaa sairausvakuutuskorvausta laajennettiin koskemaan koko väestöä, mukaan lukien yksityishammaslääkärikäynnit. Lakimuutokset kirjattiin kansanterveyslakiin (66/1972) ja sairausvakuutuslakiin (364/1963). Vuoden 2005 alussa määritettiin lainsäädännöllisesti hoitotakuu, jonka tavoitteena oli taata kaikille mahdollisuus päästä suun terveydenhuoltoon kohtuullisessa ajassa. Suun terveydenhuollon uudistuksen myötä suun terveydenhoitopalvelut ruuhkaantuivat ja ongelmaksi muotoutui työvoimaresurssien riittämättömyys lisääntyneeseen kysyntään nähden. (Raitto ym. 2013.)

Hammaslääkäriresurssien heikennyttyä suuhygienistin vastuualueita laajennettiin. Työnjakoa kehittämällä hammaslääkärin työtehtäviä on voitu ohjata enemmän suuhygienisteille, jolloin hoitoon pääsyn tilanne paranee. Julkisen suun terveydenhuollon palveluiden ruuhkautuessa, ovat useat suuhygienistit perustaneet omia yrityksiä. (Pöyry 2009, 6-7.) Suomessa työskentelevistä suuhygienisteistä 32,7 % työskentelee yksityisinä suuhygienisteinä (THL 2014).

Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä apuväline omaa yritystä perustavalle. Sen avulla kartoitetaan yrityksen toimintaa ennakoivasti. Keskeisenä sisältönä liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään muun muassa liikeidea, eli mitä, miten ja kenelle myydään sekä annettavan palvelun kilpailuympäristö, hintataso ja katteet. Liiketoimintasuunnitelmassa kartoitetaan muun muassa asiakaskunnan selvitys ja markkinat, yrityksen käytännön järjestelyt, rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. (Yritys-suomi 2010.)

Liiketoimintasuunnitelman tekoon löytyy paljon avustavaa materiaalia Internetistä. Opinnäytetyön tarkoituksena on laatia liiketoimintasuunnitelma liikkuvaan, suuhygienistin palveluja tuottavaan yritykseen. Opinnäytetyön tavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma liiketoimintaa perustavalle suuhygienistille. Tässä työssä liiketoimintasuunnitelma on tehty yhden hengen yritykseen, suuhygienis-

tille joka tarjoaa suun terveydenhoidon palveluja Pohjois-Karjalan alueella. Yritys tarjoaa palveluja kotiin vietävinä, eli hoitotoimenpiteet tapahtuvat asiakkaan luona.

Suuhygienistiyrittäjän palveluita ovat hammaskiven poisto, suun terveystarkastukset sekä valkaisuhoidot. Liikkuva suunhoitoyksikkö voi olla mukana kulkeva "minikoneisto" tai auto, johon on rakennettu suun terveyden hoidon vaatima välineistö. (Joensuu 2012.)

Opinnäytetyön aihe muotoutui kiinnostuksesta perustaa yksityinen suuhygienistin liikkuva vastaanotto Pohjois-Karjalaan.

## **2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA SUUHYGIENISTIN PALVELUJA TUOTTAVAAN, LIIKKUVAAN YRITYKSEEN**

Suuhygienistejä on koulutettu Suomessa vuodesta 1976, jolloin ammattinimikkeenä oli erikoishammashoitaja. Vuonna 1985 koulutuksen muutoksen myötä ammattinimikkeeksi vaihdettiin hammashuoltaja. Vuonna 1996 koulutus siirtyi ammattikorkeakoulujen opetukseen ja ammattinimikkeeksi tuli suuhygienisti. Tutkintonimikkeeksi suuhygienisti vahvistettiin vuonna 1997 (Roos 2014b). Sosiaali- ja terveysministeriön hallinnonalan keskusvirasto Valvira antaa luvan toimia laillistettuna terveydenhuollon ammattihenkilönä, käyttää nimikesuojattua ammattinimikettä ja antaa rajoitetun ammatinharjoittamisluvan. Suuhygienisti on yksi Valviran laillistetuista ammattinimikkeistä (Valvira 2015). Vuonna 2011 oli Suomessa laillistettuja suuhygienistejä 2120, kun taas sairaanhoitajia oli samana vuonna 77 800 (THL 2014).

Suuhygienisti on suun terveydenhuollon asiantuntija. Suuhygienistillä on valmiudet olla osana varhaiskasvatuksessa, suun terveyden edistämisessä sekä suu- ja hammassairauksien ehkäisyssä. Suuhygienisti voi toimia itsenäisesti yrittäjänä tai ammatinharjoittajana, sekä olla osana suun terveydenhoitoa yksityisellä tai julkisella sektorilla. (Roos 2014a.)

Suuhygienistin ydintehtäviä ovat suun terveystarkastukset, hoidon tarpeen arviointi sekä toteutus ja seuranta, terveysneuvonta- ja ohjaus sekä suu- ja hammassairauksien ehkäisy. Suuhygienistin tehtäviin kuuluvat myös hampaan kiinnityskudoksien hoito sekä suun terveyttä edistävät ja ylläpitävät hoidot. Suuhygienisti hallitsee myös hammaslääketieteen erikoisaloihin kuuluvat oikomishoidon sekä kirurgian, protetiikan ja purentafysiologian osatehtävät. Lisäksi suuhygienisti voi toimia suun terveydenhoidon yksikön esimiehenä ja olla osana terveydenedistämishankkeita (Sirviö 2009). Stakesin vuonna 2004 tekemän tutkimuksen mukaan kaikista suuhygienistien työtehtävistä 63 % työajasta kului kliiniseen potilastyöhön, 15 % hallinnollisten tehtävien, kokouksien, projektitöiden



ja ajanvarauksen hoitamiseen. Tutkimuksen mukaan hammaslääkärin avustamiseen kului työajasta 10 % ja sitä pienemmät osuudet työajasta jakautuivat instrumenttien ja välineiden huoltoon, ryhmäterveysneuvontoihin ja muuhun työhön. (Niiranen & Widström, 2005.)

## 2.1 Suun terveydenhuollon tilanne Pohjois-Karjalassa

Pohjois-Karjala on Itä-Suomessa sijaitseva maakunta, jossa asuu 165 445 asukasta (Tilastokeskus 2014). Itä-Suomen aluehallintoviraston tekemän tutkimuksen mukaan vuonna 2013 hammaslääkärin vastaanotolla oli 186 055 asiakaskäyntiä (THL 2013). Aluehallintovirasto on antanut Joensuun kaupungille selvityspyynnön koskien suun terveydenhuollon hoitoon pääsyä puolen vuoden sisällä. Selvityspyynnön vastikkeesta käy ilmi, että Joensuun kaupungin suun terveydenhuollossa on jatkuvasti vähintään kahden hammaslääkärin vaje ja ongelmana on hammaslääkärien riittämättömyys alueella (Aluehallintovirasto 2013). Hammaslääkäreiden koulutus lopetettiin Kuopiossa vuonna 1998, joka sai aikaan hammaslääkärivajeen myös Pohjois-Karjalassa. Kuopion koulutus käynnistettiin uudelleen vuonna 2010 ja tämän odotetaan korjaavan tilannetta vuonna 2015, jolloin ensimmäiset hammaslääkärit valmistuvat. Koulutuksessa on painotettu terveystieteidenhammaslääkärin tehtäviä, tehokasta työnjakoa sekä toimimista suun sairauksien hoidossa eri ammattiryhmien kanssa. (Kellokoski, 2007.)

## 2.2 Liikkuva suunhoitoyksikkö

Terveys 2015 – kansanterveysohjelman tavoitteena on terveiden ja toimintakykyisten elinvuosien lisääminen ja väestöryhmien terveyserojen kaventaminen. Ohjelma pyrkii terveyden ja hyvinvoinnin edistämiseen. Ohjelmassa on 8 tavoitetta ja niistä yhteen sisältyy Suomalaisten tyytyväisyys terveyspalvelujen saatavuuteen ja toimivuuteen. Tavoitteiden saavuttaminen edellyttää julkisten ja yksityisten tehtäväalueiden ja ihmisen oman toiminnan kautta ottamaan kansalaisten terveys huomioon (Sosiaali- ja terveysministeriö 2001). Vuonna 2009

Suomalaisten hyvinvointi – tutkimukseen osallistuneista 46 % oli sitä mieltä, että hoidon saantiin vaikutti palveluiden puute tai etäisyys (Klavus 2010). Liikkuvan suunhoitoyksikön ajatuksena on tarjota kansalaisille suunhoidon palveluita korvaamaan tutkimuksessa selvinnyttä puutetta ja etäisyyttä. Liikkuva suunhoidon yksikkö voi tarjota palveluita esimerkiksi yksityisille, kouluille sekä hoiva- ja hoitoalan yrityksille. Palvelut voidaan tarjota liikkuvasta autosta, joka on varustettu suun terveydenhoidon välineistöllä tai asiakkaan kotiin kuljetettavalla välineistöllä (Morreale yms. 2005).

## 2.3 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on aloittavan yrityksen käsikirja, jota päivitetään ja kehitetään yrityksen liiketoiminnan jatkuessa. Liiketoimintasuunnitelman avulla yritysidean hahmottaminen ja yrityksen suunnittelu selkeytyvät. (Yritys Suomi 2015).

### 2.3.1 Perustiedot yrityksestä

Aloittavan yrittäjän tai yrittäjien on suunniteltava yritykselle nimi sekä päätettävä yritysmuoto. Yritysmuotoja ovat avoin oy, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö, osuuskunta ja yksityinen elinkeinoharjoittaja. Yrittäjien määrä vaikuttaa yritysmuodon valintaan. Yksityisenä elinkeinoharjoittajana, osakeyhtiössä ja osuuskunnassa perustajia täytyy olla vähintään yksi, kun taas avoimessa yhtiössä tulee olla vähintään kaksi yhtiömiestä. Yrityksen toimitusjohtaja tulee myös nimetä liiketoimintasuunnitelmaan. (Yritys Suomi 2015.)

Yrityksen toiminta-ajatuksessa, eli missiossa, määritellään miksi yritys perustetaan, mikä on sen toiminta-ajatus ja toimintasuunnitelma. Se kertoo yrityksen tarjonnasta, hinnoittelusta ja maantieteellisestä markkina-alueesta. (Entrepreneur 2014.)

Perustajatiedoissa tulee ilmetä perustajan koulutus, työkokemus, yrittäjäkokemus ja aloittavan yrittäjän motivaatio yrittäjyyteen. Lisäksi tulee pohtia kysymyk-

siä miksi olet hyvä yrittäjä, riskin otto valmius ja mitä pitää tärkeänä yrittäjyydessä. (Yritys Suomi 2015.)

### 2.3.2 Yrityksen toimintaympäristö

Liiketoimintasuunnitelmassa tulee kirjata lähimmät kilpailijat ja pohtia yrityksen markkinoita kyseisellä alueella. Lisäksi tulee selvittää alueen kilpailutilanne ja kilpailukeino asiakkaiden saamiseksi sekä markkinasuunta.

Ydinkilpailija on yritys, joka tuottaa samaa palvelua samalla markkinointialueella kuin aloittava yritys. Marginaalikipailijat ovat niitä yrityksiä, jotka voivat tarjota osittain samoja palveluja ja ovat mahdollisesti maantieteellisesti asiakkaiden käytettävissä. Potentiaalisesta kilpailijasta voi mahdollisesti tulla yrityksen kilpailija. (Yritys Suomi 2015.)

Aloittavan yrityksen toiminta-ajatuksen pohjalta syntyy liikeidea. Liikeidean täytyy olla rakennettu menestystekijöiden varaan, jotka ovat kilpailijoita paremmat. Liikeidea kertoo yrityksen tarpeen ja hyödyn asiakkaalle, yrityksen imagon, ketkä ovat asiakkaita tai asiakasryhmiä ja mitkä ovat yrityksen palvelut ja/tai tuotteet. Lisäksi kuvataan millä tavoin yritys toimii, tarjotaanko palveluita kotiin ja missä toimitilat sijaitsevat. (Veritas eläkevakuutus 2015.)

Yrityksen voimavarat tulee huomioida liiketoimintasuunnitelmassa. Fyysiset voimavarat kertovat yrityksen aloitushetken tilanteesta, millaiset ovat käytettävissä olevat laitteet ja koneet sekä tilat. Taloudelliset voimavarat kertovat yrityksen taloudellisen ja rahoituksellisen tilanteen aloitusvaiheessa. Yrittäjän henkiset voimavarat tulee myös ottaa huomioon. (Holopainen 2013, 14.)

Yrityksen toimintaympäristön kuvauksessa ilmenee kuinka hankitaan asiakkaat ja tehdään yritykselle voittoa. Lisäksi pohditaan järjestetäänkö jokin aloituskampanja, lehtimainos tai markkinointitapahtuma. Toimintaympäristön kuvauksessa tulee ilmetä markkinoinnin toteutus ja toteuttaja. Markkinoinnin toteutuksessa pohditaan käytetäänkö yrittäjien omia voimavaroja vai onko yrityksellä varaa palkata tähän tarkoitukseen toinen yritys. Yritys valitsee myytävät tuotteet tai

palvelut, seuraten uusimpia trendejä ja peilaten tuotteiden markkinaennustetta. Toimintaympäristön kuvauksessa tuodaan ilmi, kuinka tuotteet ja palveluihin käytettävät välineet/aineet tilataan ja kuka hoitaa niiden tilaamisen sekä toimitamisen ja varastoinnin. (Holopainen 2013, 13–14.)

Yrityksen taloudellinen analyysi sisältää pääoman tarpeen yritystä perustettaessa, rahoitussuunnitelman ja kannattavuuslaskelman. Pääoman tarpeessa tehdään investointiohjelma ja käyttöpääomakartoitus (liikepääoma), jossa mietitään yritykseen tarvittavat koneet, kalusto, rakennukset ja muut pitkävaikutteiset hankinnat ja näiden kustannukset sekä yrityksen alkuvaiheen toimintakulut ennen alkukassaa ja tulorahoitusta. Näistä muodostuu pääoman tarve yhteensä. Rahoituslaskelmassa selvitetään omarahoitusmahdollisuus, velkarahoitus ja mahdolliset saatavat tuet esimerkiksi ELY-keskukselta, jolloin saadaan selville yrityksen rahoitus. Yritys tarvitsee myös vakuudet yritykseen ja yritykseen kuuluville työntekijöille. Kannattavuuslaskelmassa huomioidaan yrittäjän palkka, tavoitetulos, lainojen lyhennykset, joista muodostuu käyttökate. Käyttökate tarpeeseen lisätään toiminnan kiinteät kulut, joita ovat työntekijöiden palkka ja niiden sivukulut, vuokramenot, sähkö- ja vesikulut, auto- ja matkakulut, kiinteistökulut, markkinointi- ja edustuskulut, ostopalvelut, yrittäjän eläke- ja työttömyysvakuutusmaksut, muut yrityksen vakuutukset ja näiden yhteissumma kertoo myyntikatetarpeen. Myyntikatetarpeeseen lisätään aine- ja tarvikeostot, jolloin saadaan tietoon yrityksen liikevaihto. Kokonaismyynti saadaan selville lisäämällä liikevaihtoon arvonlisävero +23 %. Terveystuotepalveluita tuottava itsenäinen laillistettu ammattihenkilö on vapautettu arvonlisäverosta, lukuun ottamatta myytäviä tuotteita. (Vero 2015.)

SWOT-analyysi (eli strengths= vahvuudet, weaknesses= heikkoudet, opportunities= mahdollisuudet ja threats= uhat) kertoo yrityksen tämänhetkistä vahvuuksista ja heikkouksista sekä tulevaisuuden tuomista mahdollisuuksista ja uhkatekijöistä. Vahvuudet kertovat yrityksen erilaisuudesta ja ainutkertaisuudesta, jolla on mahdollista saada yritykseen potentiaalit asiakkaat. Heikkoudet kuvastavat niitä tekijöitä, joissa yritys on huonommassa asemassa kilpailijoita vastaan ja joiden avulla pystytään tulevaisuudessa parantamaan palveluita. Mah-

dollisuudet voivat olla sekä sisäisiä että ulkoisia olosuhteita, joita yritys voi hyödyntää lähitulevaisuudessa. Uhat kuvaavat niitä tekijöitä, jotka kilpailija voi tehdä paremmin, ja jotka yrityksen on pyrittävä selättämään. (O'Rourke 2003.)

### 2.3.3 Yrityksen strateginen suunnittelu

Yritysstrategiat kuvastavat niitä tekijöitä, joihin yrityksessä pyritään. Ne ovat toimenpiteitä, joilla turvataan yrityksen lopullinen kilpailuetu tulevaisuudessa. Hyvän strategian saa mahtumaan yhdelle A4-paperille, se on tuloksia tuottava, uutta luova, yksinkertainen ja tulevaisuuden turvaava.

Yritykset voidaan jakaa kilpailuaseman perusteella neljään strategiseen markkina-asemaan. Markkinajohtaja on se yritys, jolla on suurin markkinaosuus, ja se vaikuttaa ratkaisevasti markkinoihin. Haastajaa pidetään vaihtoehtona markkinajohtajalle. Sen pyrkimys on päästä markkinajohtajaksi tuomalla uutuuksia markkinoille ja ottamalla riskejä. Seuraajalla on merkittävä markkinaosuus, se on halvempi ja laadullisesti riittävä, strategiana on jäljittely ja säästöt tuotekehityksessä. Erikoistujalla on suurin osuus pienistä segmenteistä, mutta kokonaismarkkinoilla sen osuus on pieni, sitä pidetään erikoisosajana ja se on erikoistunut markkina-aukkoihin. (Rissanen T. 2003, 119–124.)

Markkinaosuus= oma myynti prosentteina kaikkien yritysten myynnistä. Kilpailuasema= yrityksen asema toimialalla kilpailijoihinsa nähden.

Perusstrategiat eli kilpailustrategiat tarkoittavat yrityksen menestymismenetelmiä suhteessa kilpailijoihin. Perinteisin kilpailumenetelmä on hintojen pudottaminen kilpailijoiden tasoa matalammalle. Yritys tavoittelee markkina-alueen kustannusjohtajuutta mahdollisimman alhaisin kustannuksin ja näin ollen saa aikaan suuret yhtenäiset markkinat. Etuna on suurtuotanto, suuret valmistussarjat ja markkinaosuutena suurin myynti. Haittana on usein suppea valikoima ja alhaisempi laatu. Differoinnissa ensisijaisesti otetaan huomioon asiakkaiden tarpeet korostaen laatua. Yrityksellä on pirstoutuneet markkinat, joiden hyötytekijöillä on eri arvostus. Hinnat ovat korkeammat ja valmistussarjat pienet. Pyrkimyksenä on olla alalla ainutlaatuinen. Yritys panostaa tuotekehittelyyn ja tutki-

mukseen. (Rissanen T. 2003, 37–38). Keskittäminen, fokusointi eli niche-strategia -yritys keskittyy kapeaan segmenttiin eli asiakasryhmään ja pyrkii tarjoamaan kyseisen asiakasryhmän tarvitsemaa korkeaa laatua ja arvostamia erityisasetuja. Niche-strategian keskeinen asia on omien markkinoiden paras osaaminen. Vienti tärkeä näille yrityksille, koska kotimaan markkinat yleensä liian pienet. Tuotteen perusteella voidaan jakaa asiakkaat helposti ryhmiin esimerkiksi ammatin tai harrastuksen perusteella. Ydinosaaminen on tuotteen tai palvelun avainsanana. (Marketing-Schools.org 2012.)

Asiakaskohderyhmät vaikuttavat yrityksen erityistarpeisiin. Erityistarpeet vaikuttavat lajitelma- ja valikoimapäätöksiin, esimerkiksi jos asiakasryhmänä on vanhuksia, täytyy valikoimissa olla hammasharjoja proteeseille. Nuorille asiakkaille voi yritys tarjota erilaisia hammaskoruja. (Rissanen T. 2003, 145–147.)

Yrityksen tärkein kilpailukeino on tuote, jonka tulee olla asiakkaiden tarpeita vastaava. Tuote ei ole pelkästään palvelu tai tavara, vaan se kuvastaa kokonaispalvelua, imagoa, brandia eli tuotenimeä, pakkausta, ulkoasua tai tuotekuvaa esimerkiksi Tri Tolosen D-vitamiini. Saman tuotteen eri mallit ovat tuotevalikoimaa, esimerkiksi hammastahna Oral-B Pro Expert Professional Sensitivity tai Gum Protection. Tuotelinjan eri vaihtoehdot ovat taas tuotelajitelmaa esimerkiksi Oral-B hammasharjat ja hammastahnat. Yleensä yleisliikkeillä on laaja lajitelma ja valikoima, kun taas erikoisliikkeillä kapea. Jatkuvan tuotekehityksen vuoksi yrityksellä tulisi olla uusia tuotteita ja vanhoja pitäisi poistaa. Yrityksellä tulisi aina olla eri vaiheissa olevia tuotteita, joita voi kuvata seuraavasti:

- markkinoille menevät tuotteet, eli kysymysmerkit
- tuottoisat ja markkinoita valtaavat tuotteet, eli tähtituotteet
- tuotteet, joiden tuotto alkaa vähetä ja kauan markkinoilla olleet tuotteet, eli lypsylehmät
- luovuttavat tuotteet, jotka ei enää tuota, eli koirat (Oxford learning lab 2012).

Strategiayhteenvedossa järjestellään yrityksen vahvuudet ja heikkoudet, jotka ympäristö ja tulevaisuus tarjoavat, mahdollisuudet menestysstrategian ja kehiti-

tämisstrategian pohjalta, eli miten vahvuuksia voisi hyödyntää markkinoilla ja mitä tulisi kehittää, että mahdollisuudet voisi hyödyntää ja uhkatekijät varastrategiana ja selviytymisstrategiana, eli mitkä vahvuudet vastaavat uhkiin ja mitä täytyy kehittää että selviää uhkista. (Rissanen T. 2003, 116–117.)

#### 2.3.4 Yrityksen arvot ja visio

Yrityksen kestävät periaatteet muodostuvat olennaisesti yrityksen arvoista. Arvot ovat toimintatapoja, joita jokainen yrityksessä työskentelevä noudattaa. Yrityksellä olisi hyvä olla 3-5 toimintaa ohjaavaa arvoa. Arvoja ei tarvitse erikseen mainostaa yrityksen ulkopuolelle. Yrityksen arvoja voi olla panostaminen yrityksen markkinointiin tai asiakaspalveluun. Arvot voivat olla myös yksilön kunnioittamiseen pohjautuva. Perusarvojen ei tulisi muuttua markkinoiden mukaan, vaan tavoitteena on markkinoiden muuttuminen perusarvojen mukaan. (Collins & Porras 1996.)

Yrityksen kestävä menestys vaatii vision eli näkemyksen tulevaisuuteen. Se luo kuvaa tulevaisuudesta, ja sen tavoitteena on nähdä millaiselta yritys näyttää tulevaisuudessa. Visiossa huomioidaan taloudelliset, sosiaaliset ja arvovaltapäämäärät sekä yrityksen muuttumisen tarve ja asiat, joita ei tarvitse muuttaa tulevaisuudessa menestyksen saavuttamiseksi. (Collins & Porras 1996.)

#### 2.3.5 Yrityksen haavoittuvuus ja riskienhallinta

Yrityksen haavoittuvuudesta ja riskienhallinnasta puhuttaessa riskillä tarkoitetaan vahingon mahdollisuutta. Lähes kaikki riskit ovat ihmisen aiheuttamia ja niihin täytyy voida vaikuttaa, niihin täytyy osata varautua ja niiltä täytyy voida suojautua. Pienetkin riskit voivat vaikeuttaa yrityksen toimintaa. Joskus riskejä otetaan myös suunnitellusti tavoitteena ajan ja vaivan säästäminen. Järkevästi tehtynä riskin ottaminen voi olla myös mahdollisuus yritystoiminnalle. Yrityksen riskit jaetaan riskilajeihin niiden luonteen perusteella tai sen mukaan, mihin yrityksen toimitapoihin ne voivat vaikuttaa. Riskilajien luokittelu helpottaa riskien

hallintaa ja tunnistamista. Riskit voidaan luokitella liiketaloudellisiin riskeihin ja vahinkoriskeihin. Riskit on eritelty tarkemmin taulukossa 1 ja 2. (RSHY 2013.)

Taulukko 1. Liiketaloudelliset riskit.

Tekniset riskit	Tilattu tuote ei täytäkään sille asetettuja vaatimuksia.
Sosiaaliset riskit	Yhteiskunnan ja työntekijöiden yritykselle asettamat sosiaaliset vaatimukset, joista tulee kustannuksia yritykselle.
Taloudelliset riskit	Asiakkaan maksukyvyttömyys.
Poliittiset riskit	Sota, mellakat.
Henkilöstöriski	Äitiyslomat, lakot tai huonot henkilöstövalinnat.

Taulukko 2. Vahinkoriskit

Omaisuuksriski	Tulva, asennusvirhe, kavallus tai ilkivalta.
Tietoriski	Atk-tiedostot ja arkistomateriaalit ja niiden tuhoutuminen, katoaminen ja ilkivalta.
Henkilöstöriski	Vaaralliset kemikaalit, melu ja tulipalo.
Toimintariski	Sopimusvastuu tai omaisuusvahingosta aiheutuva työn seisominen, jonka kohteena voi olla esimerkiksi myynti ja markkinointi.

Riskienhallinta on työtä, jota tehdään koko ajan yrityksen pitkäaikaisen menestymisen ja henkilökunnan hyvinvoinnin vuoksi. Riskienhallinnalla pyritään minimoimaan kaikki yrityksen riskit ja niitä aiheuttavat vahingot. Huolellinen riskienhallinta on ennakoivaa, suunnitelmallista, tietoista ja järjestelmällistä. (RSHY 2013.)



### 3 OPINNÄYTETYÖN TARKOITUS, TAVOITTEET JA ONGELMAT

Opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia ajankohtainen ja luotettaviin lähteisiin pohjautuva liiketoimintasuunnitelma, suuhygienistin palveluja tuottavaan yritykseen. Liiketoimintasuunnitelma soveltuu ilman erillistä liiketilaa toimivaan, liikkuvaan yritykseen.

Tavoitteena on tehdä liiketoimintasuunnitelma suuhygienistille, jonka tarkoituksena on perustaa yksityinen, liikkuvia suunhoitopalveluja tarjoava yritys. Yrityksen perustamisvaiheessa liiketoimintasuunnitelma toimii toiminnan ja kannattavuuden pohjana. Tavoitteena opinnäytetyöllä on laatia suuhygienistille liiketoimintasuunnitelma, joka auttaa yrittäjää liiketoiminnan kehittämisessä.

Tämän työn keskeisiä ongelmia ovat:

1. Minkälaisia palveluja suuhygienisti voi tarjota liikkuvana yksityisyrittäjänä?
2. Millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma?

## 4 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS

Toiminnallisessa opinnäytetyössä korostuu kokonaisuus, joka muodostuu keskinäisesti yhteen sopivasta raportista sekä tuotoksesta. Toiminnallisen opinnäytetyön raportti on tekstin kautta keskustelua toisten kirjoittajien ja muiden näkemysten kanssa. (Vilkka & Airaksinen. 2003, 79.)

Ammattikorkeakoulussa toteutetussa toiminnallisessa opinnäytetyössä opiskelija tuottaa esimerkiksi esineen, tapahtuman, toiminnan tai tuotteen ja kirjoittaa raportin. (Vilkka & Airaksinen. 2003, 82–83.) Tässä opinnäytetyössä liiketoimintasuunnitelma on opinnäytetyön lopputulos, jonka laatimisprosessia opinnäytetyö kuvailee.

Tutkimuksellinen selvitys toiminnallisessa opinnäytetyössä kuuluu tuotteen toteutustapaan. Toteutustavalla tarkoitetaan keinoja joilla materiaali toteutetaan. Tiedon keräämisen keinot toiminnallisessa opinnäytetyössä ovat samat kuin tutkimuksellisissa opinnäytetyöissä. Tutkimuskäytäntöjä käytetään hieman vähemmän merkityksessä toiminnallisessa opinnäytetyössä. (Vilkka & Airaksinen. 2003, 57.)

### 4.1 Aineiston kerääminen

Tutkimusaineisto kerättiin laadullisella tutkimusmenetelmällä ja käytettiin valmiita aineistoja muokaten. Tutkimuksessa käytettyjen rekisterien ja tilastojen alkuperäinen tarkoitus ja tekijä selvitettiin, luotettavuuden ja pätevyyden tarkastamiseksi. Käytetty tutkimusaineisto mainittiin lähdeviittein. Aineisto on kerätty tietokannoista Google scholar, Terveysportti, Tilastokeskus ja Terveystieteiden ja hyvinvoinnin laitoksen tietokannoista. Tutkimusaineisto kerättiin julkisista tilastoista, rekistereistä ja näiden haltijoiden lupaa ei ole tarvinnut eikä niiden käyttö ole ollut maksullista.

Opinnäytetyönä tehtävän liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on ohjeistaa ammatillisesti käytännön toimintaa yrityksen perustamista suunnittelevalle suu-

hygienistille. Opinnäytetyö on käytännönläheinen, työelämlähtöinen ja toteutettu tutkimuksellisella asenteella. (Vilkkä & Airaksinen. 2003, 9-10.)

Tiedonhaun keskeisinä käsitteinä käytettiin hakusanoja: liiketoimintasuunnitelma, business plan, liikkuva suunhoitoyksikkö, moving mouth care unit, suuhygienisti ja dental hygienist.

#### 4.2 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Toiminnallisen opinnäytetyön viitekehys pohjautuu tutkimusongelmien pohjalta laaja-alaisesti haettuun tietoon eri näkökulmat huomioiden. Liiketoimintasuunnitelman laatimisen pohjaksi koottiin teoriakirjallisuudesta muistiinpanoja taulukoista ja teksteistä.

Tutkimuksen alkutilanteessa teoria ja malli ovat jo tiedossa. Aikaisemmat teoriat ja tutkimukset ohjaavat tutkimusaineistoa ja sen analyysia. Tutkimusaineisto puretaan, tiivistetään ja pelkistetään sanoihin ja lauseisiin. Aineistosta karsitaan tutkimusongelmien ulkopuolelle jäävä informaatio. (Vilkkä 2005, 140–141.)

Liiketoimintasuunnitelman osat toimivat tiedonhaun keruun ja aineiston analyysirunkona. Liiketoimintasuunnitelman osien pohjalta haettiin tietoa, jonka jälkeen sitä lajiteltiin ja suodatettiin. Tästä muodostuivat keskeiset käsitteet, joita ovat perustiedot yrityksestä, yrityksen toimintaympäristö, strateginen suunnittelu, arvot ja visio sekä yrityksen haavoittuvuus ja riskienhallinta.

#### 4.3 Opinnäytetyön aikataulu ja toteutus

Opinnäytetyö aloitettiin aiheen valinnalla ja esseen kirjoittamisella keväällä 2014. Aihevalinta muotoutui opinnäytetyön tekijän kiinnostuksesta yrittäjyyteen. Tutkimussuunnitelma on tehty syksyllä 2014 ja joulukuussa se tarkastettiin.

Vahvistaakseen liiketoimintasuunnitelman laatimiseen tarvittavia valmiuksia opinnäytetyön tekijä suoritti syksyllä 2014 Kajaanin ammattikorkeakoulun yritystoiminnan suunnittelu -kurssin. Koulutus vahvisti opinnäytetyön tekijän teorian

perustietoja liiketoimintasuunnitelman laatimisesta ja koulutus antoi hyvän teoreettisen pohjan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Koulutuksen luentomateriaalia ei ole suoraan pystytty käyttämään opinnäytetyön lähteenä kirjallisten viitteiden puuttumisen vuoksi.

Kirjallisuushakua jatkettiin alkukeväästä 2015 ja aineistoa analysoitiin loppukeväästä alkukesään 2015. Syksyllä 2015 opinnäytetyö valmistuu raportointiin, esitykseen ja julkaisemiseen. Varsinainen liiketoimintasuunnitelma on tässä työssä osittain salainen, mutta suunnitelman runko on liitteenä (liite 1). Valmis opinnäytetyö julkaistaan ammattikorkeakoulujen julkaisuarkisto Theseus- tietokannassa syksyllä 2015.

## 5 OPINNÄYTETYÖN TULOKSET

Opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia ajankohtainen ja luotettaviin lähteisiin pohjautuva liiketoimintasuunnitelma, suuhygienistin palveluja tuottavaan yritykseen. Liiketoimintasuunnitelma soveltuu ilman erillistä liiketilaa toimivaan, liikkuvaan yritykseen.

Tavoitteena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma suuhygienistille, jonka tarkoituksena on perustaa yksityinen, liikkuvia suunhoitopalveluja tarjoava yritys. Yrityksen perustamisvaiheessa liiketoimintasuunnitelma toimii toiminnan ja kannattavuuden pohjana. Tavoitteena opinnäytetyöllä oli laatia suuhygienistille liiketoimintasuunnitelma, joka auttaa yrittäjää liiketoiminnan kehittämisessä.

Hammaslääkäriresurssien heikennyttyä on suuhygienistin vastuualueita laajennettu. Työnjakoa kehittämällä hammaslääkärin työtehtäviä on voitu ohjata enemmän suuhygienisteille, jolloin hoitoon pääsyn tilanne paranee. (Pöyry 2009, 6-7.) Opinnäytetyön kirjallisessa osuudessa saatiin vastaukset työn keskeisiin ongelmiin, minkälaisia palveluja suuhygienisti voi tarjota liikkuvana yksityisyrittäjänä ja millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kohdassa 5.1 ja 5.2 löytyy vastaukset näihin kysymyksiin.

### 5.1 Suuhygienistin tuottamat palvelut liikkuvassa suunhoitoyksikössä

Suuhygienistin ydintehtäviä ovat suun terveystarkastukset, hoidon tarpeen arviointi sekä toteutus ja seuranta, terveysneuvonta- ja ohjaus sekä suu- ja hammassairauksien ehkäisy. Suuhygienistin tehtäviin kuuluvat myös hampaan kiinnityskudoksien hoito sekä suun terveyttä edistävät ja ylläpitävät hoidot. Suuhygienisti hallitsee myös hammaslääketieteen erikoisaloihin kuuluvat oikomishoidon sekä kirurgian ja purentafysiologian osatehtävät. Lisäksi suuhygienisti voi toimia suun terveydenhoidon yksikön esimiehenä ja olla osana terveydenedistämiprojekteja (Sirviö 2009). Stakesin vuonna 2004 tekemän tutkimuksen mukaan kaikista suuhygienistien työtehtävistä 63 % työajasta kului kliiniseen potilastyöhön, 15 % hallinnollisten tehtävien, kokouksien, projektitöiden ja ajanva-

rauksen hoitamiseen. Tutkimuksen mukaan hammaslääkärin avustamiseen kuului työajasta 10 % ja sitä pienemmät osuudet työajasta jakautuivat instrumenttien ja välineiden huoltoon, ryhmäterveysneuvontoihin ja muuhun työhön. (Niiranen & Widström, 2005.)

Terveyspoliittiset muutokset, työnjaon kehittäminen sekä tehtävänsiirrot vaativat suuhygienistikoulutuksesta valmistuvalta suuhygienistiltä laaja-alaista ja monipuolista osaamista. Ammatillinen osaaminen on jaoteltu opetusministeriön mukaan koulutuksessa neljään osaamisalueeseen jotka ovat terveyden edistäminen, suun terveydenhoitotyö, työn ja ympäristön turvallisuus, Tutkimus- ja kehittäminen sekä johtaminen. (OPM 2006.)

Terveyden edistämisen osaamisalueisiin kuuluu suun terveyden edistämisen teoreettisten perusteiden hallinta ja menetelmät, joiden avulla voidaan tukea ja edistää asiakkaan suun terveydenhoitoa ja arvioida niiden vaikuttavuus asiakkaan terveydentilaan. Suuhygienisti aktivoi ja tukee toiminnallaan asiakkaan omaa roolia terveyden edistämisessä. Suuhygienisti hallitsee terveyshaittojen teoreettiset perusteet sekä terveyshaittojen vähentämiseen liittyvän ohjauksen. Tarvittaessa suuhygienisti ohjaa ja kouluttaa muuta terveydenhuollon ammattihenkilöstöä potilaan/asukkaan suun terveyden hoidon osa-alueilla. (OPM 2006.)

Suun terveydenhoitotyön osalta suuhygienisti osaa hyödyntää terveystieteiden tutkimustietoa suun terveydenhoitotyössä. Suuhygienisti osaa määrittää vastuualueellansa asiakkaan suun terveydentilan, sekä tehdä suun terveystarkastuksen, laatia hoitosuunnitelman ja toteuttaa vastuualueensa mukaisen hoidon sekä hoidon arvioinnin. Suuhygienisti hallitsee myös purennan normaalit poikkeamat ja muutokset suun limakalvoilla, sekä dokumentoi suun terveydenhoitoprosessin eri vaiheet. (OPM 2006.)

Työn ja ympäristön turvallisuus – osaamisalueeseen kuuluu työympäristön ergonomisten periaatteiden hallinta sekä kyky huomioida psyykkiseen, fyysiseen ja sosiaaliseen hyvinvointiin liittyvät asiat. Suuhygienisti hallitsee terveydenhuollon tietojärjestelmät noudattaen tietoturvaohjeita sekä hallitsee asiakirjakäytän-

teet kestävän kehityksen periaatteita noudattaen ja hyödyntäen uutta teknologiaa. (OPM 2006.)

Tutkimus- ja kehittämistyö sekä johtaminen -osaamisalueen tavoitteena on antaa valmius toimia lähiesimiestehtävissä sekä perusvalmiudet yrittäjyyteen. Suuhygienisti osaa arvioida työtään kriittisesti, kehittää suun terveydenhuollon toiminnan laatua sekä toimintamalleja. Suuhygienisti hallitsee oman osuutensa moniammatillisessa työryhmässä terveydenhoitotyön asiantuntijana ja tuntee eri maiden suun terveydenhuollon järjestelmiä. (OPM 2006.)

Suuhygienistin työ on suun terveyttä edistävää ja ylläpitävää, suusairauksia ennaltaehkäisevää, hoitavaa sekä kuntouttavaa. Liikkuvan suuhygienistin palvelut eivät sisällöltään eroa muista suuhygienistipalveluista tarjoavista yrityksistä. Palveluihin kuuluvat tässä liiketoimintasuunnitelmassa värjäytymien poisto, reikiintymisen syyn selvittäminen, vihlovien hampaiden hoidot, kuivan suun ongelmien hoito sekä kotihoidon opastus ja sopivien puhdistusvälineiden valinta.

## 5.2 Liikkuvan suunhoitoyksikön liiketoimintasuunnitelma

Liikkuvat palvelut oppimisen ja työllistymisen väylänä – hankkeen raportissa Liikkuvien palvelujen mahdollisuudet Pohjois-Karjalassa todetaan, ettei liikkuvia palveluja tule käsitellä erillään muusta kehittämisestä. Kaupunkien reuna-alueiden ja väljästi asuttujen alueiden palvelujen turvaamisen lähtökohtana on alueen tarpeiden selvittäminen ja lähipalveluiden sekä liikkuvien palveluiden parempi integroiminen. Uutta teknologiaa ja monitoimisuutta tulisi hyödyntää paremmin palvelujen tuottamisessa ja näin ollen taata palvelujen saatavuus ja säilyminen haja-asutusalueilla. Liikkuvien palveluiden kehittäminen ei yksistään ratkaise harvaan asuttujen alueiden palveluongelmia. Se on kuitenkin, ehkä ratkaisevassa roolissa mikäli halutaan pitää myös reuna-alueita ja harvaan asuttua alueita asuttuina. Maakuntaliiton selvityksen mukaan liikkuville palveluille on jatkossa oletettavasti paljon kysyntää. (Tarkiainen & Valoheimo. 2015, 53–54.)

Liikkuvat palvelut eivät koske ainoastaan haja-asutusalueita vaan niitä tarvitaan myös kaupunkien sisällä ja ne voivat olla palvelumuotona myös ydinkaupungin alueella. ( Tarkiainen & Valoheimo. 2015, 53.)

Yrityksen perustamisvaiheessa liiketoimintasuunnitelma toimii toiminnan ja kannattavuuden pohjana. Tavoitteena opinnäytetyöllä on laatia suuhygienistille liiketoimintasuunnitelma, joka auttaa yrittäjää liiketoiminnan kehittämisessä.

Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä apuväline omaa yritystä perustavalle. Sen avulla kartoitetaan yrityksen toimintaa ennakoivasti. Keskeisenä sisältönä liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään muun muassa liikeidea, eli mitä, miten ja kenelle myydään sekä annettavan palvelun kilpailuympäristö, hintataso ja katteet. Liiketoimintasuunnitelmassa kartoitetaan muun muassa asiakaskunnan selvitys ja markkinat, yrityksen käytännön järjestelyt, rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. (Yritys-suomi 2010.)

Liiketoimintasuunnitelman tulee olla selkeä ja tiivis suunnitelma yrityksen sisällöstä. Se keskittyy olennaiseen, on johdonmukainen ja selkeä. Suunnitelman tulee olla tulevaisuutta ennakoiva, se ei vastaa tarkoitustaan mikäli siinä kuvailaan vain tätä päivää. Liiketoimintasuunnitelmassa huomioidaan yrityksen riskit ja niihin varautuminen otetaan huomioon. Kaiken kaikkiaan suunnitelman koko on noin 10–30 A4 arkillista, yrityksen koosta riippuen. ( Edu.fi. 2015.) Varsinainen liiketoimintasuunnitelma on tässä työssä 13 A4 sivun kokoinen ja osittain salainen, mutta suunnitelman runko on liitteenä (liite 1). Opinnäytetyön tekijä laati liiketoimintasuunnitelman, Kajaanin ammattikorkeakoulun yritystoiminnan suunnittelu – kurssilla, käytetyn liiketoimintasuunnitelman pohjan avulla.



## 6 OPINNÄYTETYÖN TULOSTEN TARKASTELU

Tämän opinnäytetyön tulokset muodostuivat liiketoimintasuunnitelmasta ja teoreettisten tutkimuskysymysten vastauksista. Liiketoimintasuunnitelman tekemisessä pyrittiin huomioimaan suuhygienistiyrittäjän tarpeita ja pyrkimyksissä on huomioitu alan nykypäivän vaatimukset. Suuhygienistiyrittäjälle laadittua aikaisempaa liiketoimintasuunnitelmaa ei ollut käytettävissä, joten tuotosta tehtäessä vertailukohteina on käytetty muiden yritysten liiketoimintasuunnitelmia.

Kirjallisuuskatsauksen osioon opinnäytetyössä löytyi paljon lähteitä ja aihetta on tutkittu paljon myös kansainvälisesti. Markkinointitutkimuksen avulla voitaisiin selvittää, onko tällaiselle palvelulle tarvetta ja mikä sen kilpailutilanne voisi olla?

Tuotos eli liiketoimintasuunnitelma on tehty yritykseen, joka toimii pienellä liikevaihdolla aloitusvuotena, seuraavina vuosina liiketoimintasuunnitelmaa päivitetään yrityksen menestyksen mukaan. Aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmassa käytiin läpi yrityksen perustiedot, yrityksen toimintaympäristö, strategiset suunnitelmat, arvot ja visiot sekä yrityksen haavoittuvuus ja riskien hallinta. Opinnäytetyön tekijän omina tavoitteina oli yrityksen perustamisen liittyvien toimien ymmärtäminen ja oppiminen sekä, aikaan saada toimiva liiketoimintasuunnitelma, joka sisältää yrityksen perustamiseen tarvittavan yksinkertaisen ja selkeän suunnitelman.

Perustettavan yrityksen markkinoinnin ja näkyvyyden lisääminen tuo esille suuhygienisti ammattikunnan osaamista. Yrityksen toiminnan myötä suuhygienistin ammatillinen osaaminen saa näkyvyyttä. Suuhygienistin tarjoamien palveluiden laajenemisen ja uusien toimintamuotojen kehittämisen myötä tulevaisuudessa on mahdollista parantaa hoidon saatavuutta. Työnjaon kehittämisen ja toimenkuvan monipuolistumisen myötä suuhygienistin edellytykset yksityisyrittäjänä toimimiseen paranevat.

Tässä työssä perustettava yritys on kuvitteellinen ja luvut joita on käytetty, ovat osittain vain suuntaa-antavia. Todelliset tukien määrät selviävät vasta hakemusten perusteella esimerkiksi Finnveralta ja vakuutusyhtiöiltä.

## 7 OPINNÄYTETYÖN LUOTETTAVUUS JA EETTISYYS

Noudattaen hyvää tieteellistä käytäntöä, tutkimuksen tekeminen kietoutuu tutkimusetiikkaan. Se kulkee työn mukana, koko työn aikana. Tutkimusetiikka on yleisesti sovittuja sääntöjä tutkimusten tekoon, ja se koskee kaikkia tutkimuksessa mukanaolevia laaja-alaisesti. Hyvä tieteellinen käytäntö taas ohjaa tutkijaa käyttämään eettisesti kestäviä tiedonhankinta- ja tutkimusmenetelmiä. Opinnäytetyön tiedonhankinnassa, tutkimusmenetelmässä ja aineiston analyysissä käytetään eettisesti kestäviä ja tiedonhankintamenetelmiä jotka on alan kirjallisuutta ja tietolähteitä. Työssä noudatetaan rehellisyyttä, huolellisuutta ja tarkkuutta. Huolelliset ja tarkat lähdeviittaukset tekstissä kuvastaa tätä ja niiden alkuperäinen tarkoitus on selvitetty. (Vilkkä 2005, 29–32.)

Eettiset periaatteet tutkimustyössä tarkoittaa hyveitä, normeja, arvoja ja sääntöjä. Tutkimukselle voidaan asettaa *kahdeksan eri vaatimusta* noudattamaan eettisiä periaatteita koko tutkimuksen läpi. Tutkija on *älyllisesti kiinnostunut* tutkittavasta aiheesta ja ammatillisesti sen tulee edistää *ammatin harjoittamista*. *Tunnollisuus* toteutuu, jos tutkijan informaatio on luotettavaa ja tutkimus ei aiheuta vaaraa tai vahinkoa kenellekään eli *vaarat eliminoidaan*. Tutkija ei syyllisty vilppiin eli täyttyy *rehellisyyden vaatimus* ja tutkimus *julkaistaan eettisesti* oikein noudattaen hyvän tieteellisen käytännön mukaista tarkkuutta ja huolellisuutta. Tutkijan on vaikutettava osaltaan siihen että tieteellisen tiedon käyttö noudattaa eettisiä vaatimuksia, eli *sosiaalisen vastuun vaatimus*. *Kollegiaalista arvostusta* noudattaa tutkija joka suhtautuu toisiin tutkijoihin arvostavasti. (Karjalainen yms. 2002, 58–69.)

Tämä opinnäytetyö laadittiin käyttäen toiminnallisen opinnäytetyön menetelmää. Toiminnallinen osuus opinnäytetyössä on liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelman sisältö vastaa luotettavista lähteistä löytyneitä tietoja. Lähteinä on käytetty pääosin kotimaisia, mutta myös ulkomaisia lähteitä. Teoreettista tietopohjaa on vahvistettu Kajaanin ammattikorkeakoulun Yrityksen suunnittelu kurssilla. Työn etenemisen eri vaiheissa ovat kollegat arvioineet työn tulosta ja

etenemistä. Opinnäytetyön tuotos ja viitekehys kokonaisuudessaan tukeutuu lähdeaineistoon ja julkisiin tietokantoihin ja rekistereihin.

Tutkimuksellinen selvitys toiminnallisessa opinnäytetyössä kuuluu tuotteen toteutustapaan. Toteutustavalla tarkoitetaan keinoja joilla materiaali toteutetaan. Tiedon keräämisen keinot toiminnallisessa opinnäytetyössä ovat samat kuin tutkimuksellisissa opinnäytetöissä. Tutkimuskäytäntöjä käytetään hieman vähemmän merkityksessä toiminnallisessa opinnäytetyössä. (Vilkkä & Airaksinen. 2003, 57.)

Tutkimusaineisto kerättiin laadullisella tutkimusmenetelmällä ja käytettiin valmiita aineistoja muokaten. Tutkimuksessa käytettyjen rekisterien ja tilastojen alkuperäinen tarkoitus ja tekijä selvitettiin, luotettavuuden ja pätevyyden tarkastamiseksi. Käytetty tutkimusaineisto mainittiin lähdeviittein. Aineisto on kerätty tietokannoista Google scholar, Terveysportti, Tilastokeskus ja Terveiden ja hyvinvoinnin laitoksen tietokannoista.

Toiminnallisen opinnäytetyön viitekehys pohjautuu tutkimusongelmien pohjalta laaja-alaisesti haettuun tietoon eri näkökulmat huomioiden. Liiketoimintasuunnitelman laatimisen pohjaksi koottiin teoriakirjallisuudesta muistiinpanoja taulukoista ja teksteistä.

## 8 POHDINTA

Tuotos eli liiketoimintasuunnitelma on tehty yritykseen, joka toimii pienellä liikevaihdolla aloitusvuotena, seuraavina vuosina liiketoimintasuunnitelmaa päivitetään yrityksen menestyksen mukaan. Opinnäytetyön tekeminen on ollut mielenkiintoista ja antoisaa. Opinnäytetyö on antanut tekijälle tavoitteiden mukaisesti uutta tietoa yrityksen perustamisesta ja perustamisen eri vaiheista. Opinnäytetyön tekijä pääsi asettamiinsa tavoitteisiin laatimalla liiketoimintasuunnitelman, liikkuvia suunhoito palveluja tarjoavalle yritykselle. Opinnäytetyöntekijä vahvisti teoreettista tietopohjaa liiketoimintasuunnitelman laatimiseen suorittamalla Kaajan ammattikorkeakoulussa kolmen opintopisteen Yrityksen suunnittelu -kurssin. Kurssi antoi hyvän teoriapohjan liiketoimintasuunnitelman tekemiseen ja opinnäytetyöprosessin aikana tieto on syventynyt ja lisääntynyt.

Opinnäytetyö prosessina on ollut tekijälle haasteellinen ja aikaa vievä. Opinnäytetyön tekijällä ei ole ollut aikaisempaa kokemusta ammattikorkeakoulu tasoisen opinnäytetyön tekemisestä. Aikaa työn tekemiseen ja työstämiseen on ollut reilusti, mutta tekijällä tutkimusmenetelmien ymmärtämättömyyden vuoksi työ on edennyt hitaasti.

Liiketoimintasuunnitelman työstämiseen löytyy paljon lähteitä kirjallisuudesta ja Internetistä. Tämä on helpottanut itse liiketoimintasuunnitelman tekemistä. Teoriaosuus on pyritty tekemään mahdollisimman yksinkertaiseksi ja liiketoimintasuunnitelma on tehty taulukko muotoon, selkeän luettavuuden takaamiseksi.

Markkinointitutkimuksen avulla voitaisiin selvittää, onko tällaiselle palvelulle tarvetta ja mikä sen kilpailutilanne voisi olla?

Pohdittavaksi opinnäytetyöstä jää, onko kyseiselle yritykselle tarvetta, kysyntää ja asiakkaita Pohjois-Karjalan alueella.

## LÄHTEET

- Aluehallintovirasto. 2013. Päättös ISAVI/2438/05.07.03/2013. Viitattu 18.5.2015.  
<http://webdynasty.jns.fi/djulkaisu/kokous/2014462-6-1.PDF>
- Ammattioikeudet. 2015. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valvira. Viitattu 8.1.2015. <http://www.valvira.fi/luvat/ammattioikeudet>
- Collins, J., Porras, J. 1996. Building your company's vision. Harvard Business review. 2015. Viitattu 10.1.2015. <https://hbr.org/1996/09/building-your-companys-vision>
- Edu.fi. 2015. Liiketoimintasuunnitelma. Opettajan verkkopalvelu. Viitattu 8.8.2015.  
[http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/index2.asp?mida=1&fail=yrittystoiminnan\\_kehittamissa\\_tarvitaan\\_liiketoimintasuunnitelmaa.htm](http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/index2.asp?mida=1&fail=yrittystoiminnan_kehittamissa_tarvitaan_liiketoimintasuunnitelmaa.htm)
- Hirsjärvi S., Remes P., Sajavaara P. 1997. Tutki ja kirjoita. Tampere: Tammer-Paino Oy.
- Holopainen, T. 2013. Yrityksen perustamisopas. Jyväskylä: Bookwell Oy.
- Joensuu R. 2012. Hoitohenkilökunnan kokemuksia Suupirssi-toiminnasta. Opinnäytetyö Suun-terveydenhuollon koulutusohjelma. Kuopio Savonia ammattikorkeakoulu. Viitattu 8.1.2015.  
[https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/45128/Ruusa\\_Joensuu.pdf?sequence=1](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/45128/Ruusa_Joensuu.pdf?sequence=1)
- Kansanterveyslaki 28.1.1972/66
- Karjalainen S., Launis V., Pelkonen R., Pietarinen. 2002. Tutkijan eettiset valinnat. Helsinki: Tammer-Paino.
- Kellokoski J. 2007. Vipuvoimaa EU:lta 2007–2013. Euroopan aluekehitysrahasto. Viitattu 8.1.2015 <https://www.eura2007.fi/rrtiepa/projekti.php?projekтикoodi=S10961>
- Klavus J. 2010. Suomalaisten hyvinvointi 2010. Suomalaisten terveys, terveyspalvelujen käyttö ja kokemukset palveluista. Terveystietokeskus ja hyvinvoinninlaitos. Viitattu 8.1.2015.  
<http://www.thl.fi/documents/10531/103429/Teema%202010%2011.pdf>
- Marketing-School.org. 2012. Niche Marketing. 2012. Viitattu 8.1.2015. <http://www.marketing-schools.org/types-of-marketing/niche-marketing.html>
- Morreale, J. P., Dimitry, S., Morreale, M., Fattore, I. 2005. Setting up a Mobile Dental Practice within Your Present Office Structure. Journal of the Canadian Dental Association. 2/2005. Viitattu 8.1.2015. <http://www.cda-adc.ca/JADC/vol-71/issue-2/91.pdf>
- Niiranen T., Widström E. 2005. Suuhygienistin työnkuva Suomessa. Suomen hammaslääkäri-lehti. Terveysportti. Viitattu 8.1.2015. <http://www.terveysportti.fi/dtk/tod/koti>
- O'Rourke, B. 2003. What is a SWOT analysis?. Entrepreneur. 2015. Viitattu 10.1.2015.  
<http://www.entrepreneur.com/article/61206>
- OPM. 2006. Ammattikorkeakoulusta terveydenhuoltoon. Koulutuksesta valmistuvien ammatillinen osaaminen, keskeiset opinnot ja vähimmäisopinnot. Opetusministeriön työryhmämuitioita ja selvityksiä 24. Viitattu 22.8.2015.  
<http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2006/liitteet/tr24.pdf>
- Oxford learning lab. 2012. The Boston matrix. 2012. Viitattu 10.1.2015.  
[http://www.oxlearn.com/arg\\_Marketing-Resources-The-Boston-Matrix\\_11\\_35](http://www.oxlearn.com/arg_Marketing-Resources-The-Boston-Matrix_11_35)

Pöyry M. 2009. Suuhygienistien itsenäinen toiminta laajenee. Suomen hammaslääkäriliitto 7/2009, 6-7. Viitattu 9.10.2014.

<http://www.digipaper.fi/hammaslaakarilehti/88690/index.php?pgnumb=6>

Raittio E., Kiiskinen U., Helminen S., Aromaa A. & Suominen A. 2013. Suun terveydenhuolto- palvelujen käyttö ja siihen vaikuttavat tekijät hammashoitouudistuksen jälkeen. Suomen hammaslääkärilehti 5/2013, 20. Viitattu 8.1.2015.

[http://www.terveysportti.fi.ezproxy.turkuamk.fi/dtk/tod/koti?p\\_artikkeli=tod29010&p\\_haku=Suuhygienisti](http://www.terveysportti.fi.ezproxy.turkuamk.fi/dtk/tod/koti?p_artikkeli=tod29010&p_haku=Suuhygienisti)

Rissanen, T. 2003. Yrittäjän käsikirja 2003. Saarijärvi: Pohjantähti.

Roos, M. 2014a. Suuhygienisti suun terveydenhuollossa. Therapia Odontologica. Terveysportti. Viitattu 8.1.2015.

[http://www.terveysportti.fi.ezproxy.turkuamk.fi/dtk/tod/koti?p\\_artikkeli=tod29010&p\\_haku=Suuhygienisti](http://www.terveysportti.fi.ezproxy.turkuamk.fi/dtk/tod/koti?p_artikkeli=tod29010&p_haku=Suuhygienisti)

Roos, M. 2014b. Historiaa. Therapia Odontologica. Terveysportti. Viitattu 8.1.2015

[http://www.terveysportti.fi.ezproxy.turkuamk.fi/dtk/tod/koti?p\\_artikkeli=tod29011&p\\_haku=Suuhygienisti](http://www.terveysportti.fi.ezproxy.turkuamk.fi/dtk/tod/koti?p_artikkeli=tod29011&p_haku=Suuhygienisti)

RSHY. 2013. Suomen riskienhallintayhdistys. 2013. Viitattu 10.1.2015. <http://www.pk-rh.fi/>

Sairasvakuutuslaki 364/1963

Sirviö, K. 2009. Suun terveydenhuollon ammattilaiset. Terve suu. Terveyskirjasto. Viitattu 8.1.2015 [http://www.terveyskirjasto.fi/terveyskirjasto/tk.koti?p\\_artikkeli=trs00083](http://www.terveyskirjasto.fi/terveyskirjasto/tk.koti?p_artikkeli=trs00083)

Sosiaali- ja terveysministeriö. 2001. Terveys 2015 – kansanterveysohjelma. Viitattu 8.1.2015. [http://www.stm.fi/c/document\\_library/get\\_file?folderId=42733&name=DLFE-6215.pdf](http://www.stm.fi/c/document_library/get_file?folderId=42733&name=DLFE-6215.pdf)

Tarkiainen A., Valoheimo V. 2015. Liikkuvien palvelujen mahdollisuudet Pohjois-Karjalassa. Karelia-ammattikorkeakoulu 2015. Viitattu 17.7.2015.

<http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/88066/C23.pdf?sequence=1>

THL Terveyden ja hyvinvoinnin laitos. 2013. Perusterveydenhuolto 2013. Viitattu 8.1.2015.

[http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/120380/Tr28\\_14.pdf?sequence=4](http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/120380/Tr28_14.pdf?sequence=4)

THL Terveyden ja hyvinvoinnin laitos. 2014. Tilastoraportti 8/2014. Viitattu 8.1.2015.

[http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/116033/Tr%208\\_14.pdf?sequence=1](http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/116033/Tr%208_14.pdf?sequence=1)

Tilastokeskus. 2014. Väestö. Viitattu 8.1.2015.

[http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk\\_vaesto.html#bruttokansantuote](http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_vaesto.html#bruttokansantuote)

Veritas eläkevakuutus. 2015. Yrityksen perustaminen. Viitattu 12.4.2015.

<https://www.veritas.fi/yrittajat/yrityksen-perustaminen/liikeidea>

Vero. 2010. Terveyden- ja sairaanhoidon arvonlisäverotus. Verohallinto 2015. Viitattu 10.1.2015. [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Terveyden\\_ ja\\_sairaanhoito\\_seka\\_sosiaalihuolto/Terveyden\\_ ja\\_sairaanhoidon\\_arvonlisaverotus%2812328%29](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Terveyden_ ja_sairaanhoito_seka_sosiaalihuolto/Terveyden_ ja_sairaanhoidon_arvonlisaverotus%2812328%29)

Vilkka H., Airaksinen T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Tammi.

Vilkka, H. 2005. Tutki ja kehitä. Keuruu: Tammi.

Yritys Suomi. 2015. Liiketoimintasuunnitelma. Työ- ja elinkeinoministeriö. Viitattu 10.1.2015.

<https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>

## LIITTEET

### LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Yrityksen nimi

Laadintapäivämäärä ja laatijat

28.7.2015 Niina Askola

Yrityksen nimi ja osoite

#### 1. Perustiedot yrityksestä

Yrityksen nimi

Toiminta-ajatus

Yrityksen toiminta-ajatuksena on tuottaa suun terveydenhuollon palveluita suuhygienistinä, suuhygienistin työnkuvaan kuuluvalla toiminta-alueella. Yritys tarjoaa suun terveydenhuollon palveluita asiakkaan kodin/asuinpaikan lähellä liikkuvalla suunhoitoyksiköllä.

Strategiana on tuottaa palveluita uudella toimintamallilla, eli suun terveydenhuolto tulee lähelle kotia. Suun terveydenhuollon saatavuus paranee ja näin asiakkaan ei tarvitse lähteä kauas kaupunkikeskustoihin suun terveydenhuoltoon. Laitos-asukkaiden suunterveyden tilan tarkastaminen ja hoitaminen/hoidon toteuttaminen helpottuu, kun ei asiakkaan tarvitse lähteä laitoksen ulkopuolelle hoitoltaan vaan hoito tapahtuu asiakkaan ”kotona”.

Omistaja/Omistajat

Toimitusjohtaja

Maantieteellinen markkina-alue ja asukasmäärä

Toimialalle tyypillistä

Jatkuvasti kasvavat suun terveyden ongelmat kuormittavat suun terveydenhuoltoa koko Suomessa. Asiakas jonot kasvavat ja henkilökuntaa on riittämätön määrä. Laitoksissa asuvien asukkaiden suun terveydenhuollon tarve lisääntyy ja henkilökunnalla ei ole resursseja ja taitoa hoitaa avustettavan henkilön suun terveyttä. Hampaallisten avustettavien määrä lisääntyy vuosi vuodelta ja näin hoidon tarve lisääntyy.

## 1.1 Perustajatiedot

Nimi	
Koulutus/tutkinto	
Työkokemus	



Yrittäjäkokemus	Ei kokemusta
Yritystoimintaa tukeva harrastus- yms. kokemus	
Yrittäjäksi haluamisen motiivi	Huoli syrjäseuduilla asuvien suun terveyden hoidon palveluiden saatavuuden heikkenemisestä sai kiinnostumaan suun terveydenhuoltopalveluiden tarjoamisesta liikkuvan suunhoitoyksikön avulla. Lisäksi laitoksissa asuvien henkilöiden suun terveyden tilassa on edelleen parannettavaa, tämäkin lisää kiinnostusta liikkuvan suunhoito palveluja tarjoavaan yrityksen perustamisesta.

## 2. Yrityksen toimintaympäristö

### 2.1 Kilpailijat

Ydinkilpailijat:

Kilpailijan nimi	Perustelut
Terveyskeskus hammashoitolat	Suuhygienistin palveluja saatavana laajasti terveyskeskuksissa
Yksityiset hammaslääkäriasemat	Hammaslääkärin palvelut on saatavilla nopeasti saman katon alta
Yksityiset suuhygienisti yrittäjät	Vankka työkokemus on tuonut laajan asiakaskunnan

Marginaalikilpailijat:

Kilpailijan nimi	Perustelut
Ulkomaiset hammaslääkäriasemat	Venäjä ja Viro tarjoavat paljon palveluita ja on huomattavasti hinnaltaan edullisempi vaihtoehto kuin Suomessa tarjottava suun terveydenhoito. Lisäksi Kela korvaavuus terveydenhoitopalveluista on laajentunut myös ulkomaille tarjottaviin palveluihin

Potentiaaliset kilpailijat:

Kilpailijan nimi	Perustelut
Yksityiset suuhygienisti yrittäjät	Tarjoavat myös palveluita asiakkaille kotiin

Oman alueen kilpailu ja analyysi kilpailutilanteesta

## 2.2. Yrityksen suunnittelu tilanne

### 2.2.1. Liikeidea

Liikeidea	
Tarve/hyöty asiakkaalle	Imago
Asiakas saa hyvää ja laadukasta suun terveydenhuoltoa kotinsa lähellä suuhygienistin toiminta-alueella	Tarjotaan hyvää ja laadukasta suun terveydenhuoltoa

Asiakkaat/asiakasryhmät		Tuotteet/palvelut	
Yli 18-vuotiaat, hoitokodit ja – laitokset		Suun terveydentilan selvitys.  lensairauksien ennaltaehkäisy ja hoito.  Hammaskiven poisto. Plakkiretentoiden poisto.  Värjäytymien poisto.  Valkaisuhoidot.  Hammaskorun asennukset.  Omahoidon yksilöllinen ohjaus.  Fluorihoidot.	
Tapa toimia			
Voimavarat			
Fyysiset	Taloudelliset	Henkiset	
Aloittamishetkellä yrityksellä on käytössä pieni-muotoinen välineistö hampaiden tarkastukseen. Kannettava imu koneisto ja ultraääni laite. Lisäksi hampaiden valkaisuun sopiva välineistö. Välinehuollon tarvikkeet.	Tarkoituksena on hakea starttirahaa. Finnavera, Tekes, Ely keskuksen rahoitukset. Pankkilaina.	Vasta valmistuneena suuhygienistinä intoa riittää.	

### 2.2.2. Tapa toimia

Asiakkaiden hankkiminen, markkinoinnin hoitaminen
Mainonta tapahtuu suoraan hoitokoteihin ja – laitoksiin. Paikallisessa sanomalehdessä mainos muutaman kerran yrityksen alkutaipaleella. Kuntien tapahtumissa esillä oleminen, esim. messut. Alkuvaiheessa alennukset ja tarjoukset. Markkinoinnin hoitaa yrittäjä itse.
Tuotekehitystyö
Seurataan alan uusimpia tuotteita ja laitteita. Käytetään tutkittuja ja hyväksi koettuja tuotteita. Kysellään alan yrityksiltä kokemuksia tuotteista ja laitteista. Noudatetaan ja seurataan Käypä hoito suosituksia.
Hinnoittelu
Hinnasto on nähtävillä asiakkaille. Verrataan muiden yritysten hintoja ja tehdään niistä kilpailukykyiset. Tarjouksia ja kampanjoita järjestetään tarpeen mukaan.
Työn organisointi
Ostojen suoritus, varastointi
Tavarat tilataan yhdestä suun terveydenhuollon välineitä myyvästä yrityksestä, otetaan tarjoukset kaikista ja käytetään edullisinta tarjoajaa. Varastointi kotona ja varasto mahdollisimman pieni.
Palveluiden, tavaroiden toimitus asiakkaalle
Hoidetaan itse omalla työhön sopivalla autolla.
Palvelut ja hallinnointi
Yrittäjä hoitaa itse, välinehuoltoon varatulla ajalla tai sen jälkeen.

### 2.2.3. Taloudellinen analyysi yrityksestä

### 2.2.4. Pääoman tarve

#### 1. Investointiohjelma

Kohde	Kustannus
Koneet:	xx€
Kalusto:	xx€
Muut pitkävaikutteiset hankinnat:	xx€
Yhteensä	xx€

#### 2. Käyttöpääoma (liikepääoma)

Vaihto-omaisuus	xx€
Alkuvaiheen toimintakulut ennen riittävää tulorahoitusta ja alkukassa ja kustannusylitys varaus	xx€
Yhteensä	xx€

<b>PÄÄOMAN TARVE YHTEENSÄ</b>	xx€
-------------------------------	-----

**2.2.5. Rahoitussuunnitelma**

Omarahoitus	xx€
Velkarahoitus	xx€
Tuet	xx€
YHTEENSÄ	xx€

Vakuudet:

--

**2.2.6. Kannattavuuslaskelma**

Tavoitetulos	xx€
KÄYTTÖKATETARVE	xx€
Toiminnan kiinteät kulut	xx€
MYYNTEIKATETARVE	xx€
Aine- ja tarvikeostot	xx€
LIKEVAIHTO	xx€
KOKONAISMYYNTI	xx€€

**2.2.7. Yhteenveto yrityksen keskeisistä tunnusluvuista**

Vuosi

LIKEVAIHTO	80160€
------------	--------

HENKIÖSTÖ	
LIKEVAIHTO/HLÖ	
KANNATTAVUUS	
Myyntikate- %	
Käyttökate- %	
Rahoitusomaisuus	
Nettotulostavoite	Ensimmäisenä vuotena nettotulostavoitteena toiminnan pyörittäminen ilman lisälainaa eli kokonaismyynnin kattava tulos.
Sijoitetun pääoman tuotto- %	

### 2.2.8. Yhteenvedoanalyysi yrityksestä suhteessa ympäristöön

SWOT-analyysi

YRITYKSEN	
Vahvuudet	Heikkoudet
YMPÄRISTÖSSÄ JA TULEVAISUUDESSA NÄHTÄVILLÄ OLEVAT	
Mahdollisuudet	Uhkatekijät

## 3. Strateginen suunnittelu

### 3.1. Perusstrategian valinta

Perustusstrategia ja tärkeimmät kilpailuedut

Yrityksen perusstrategia on differointi, koska pyritään tekemään laadukkaasti suun terveydenhuollon palveluita asiakkaan tarpeiden mukaan.

### 3.2. Asiakaskohderyhmät

Asiakkaat/ asiakas- ryhmät	Valikoima- ja lajitelmapäätöksiin vaikuttavat asiakkaiden erityis- tarpeet			
Vanhukset	Suun terveydentilan tarpeen arviointi	Proteesien kunnon arviointi	Hampaiden puhdistus	Kotihoito-ohjeiden antaminen
Kehitysvammaiset	Suun terveydentilan tarpeen arviointi	Avustajalle hampaiden kotihoito-ohjeet	Hammaski-venpoisto	Hampaiden puhdistus
Aikuiset	Suun terveydentilan tarpeen arviointi	Valkaisut	Hammaskorut	Hammaski-venpoisto, puhdistukset ja omahoidon ohjaus

### 3.3. Portfolioiden hahmottaminen

Bostonin matriisi

Tähtituotteet	Kysymysmerkit
Hampaiden esteettinen hoito, eli val-	Suun ja hampaiden kunnon tarkastus.



<p>kaisut ja hammaskorut. Koska näin saan asiakkaiksi aikuisia maksavia asiakkaita. Valkaisu on helppo tehdä, aikaa vievä mutta fyysisesti vähän kuormittava. Laitteet ja aineet kustantavat jonkin verran. Ajallisesti siis kuluu aikaa, joka voi olla verrattavissa saatuun tuloon. Korut helppo laittaa, mutta kustantavat jonkin verran. Aineita kuluu vähän.</p>	<p>Suuhygienistin tekemä tarkastus lisääntyvä tarve. Tarkastuksen jälkeen jos löytyy korjaavan hoidon tarvetta on, asiakas ohjattava hammaslääkärin vastaanotolle ja mahdollinen suuhygienistin asiakkuus voi päättyä.</p>
<p><b>Lypsylehmät</b></p> <p>Hampaiden puhdistukset sisältäen tarkastuksen, hammaskivenpoiston ja perusteellisen puhdistuksen. Tarve hoidolle noin kerran vuodessa terveille ihmisille, vanhuksille ja kehitysvammaisille tarve n puolen vuoden välien. Ei kuluta materiaaleja ja tehty työ syntyy pienellä välineistöllä. Ei siis suuria investointeja.</p>	<p><b>Koirat</b></p> <p>Hampaiden kotivalkaisu välineet asiakkaalle. Laboratorio kustannukset vievät suurimman osuuden ja näin sitten suuhygienistin saama tulos pieni. Välineiden saatuaan voi olla että asiakas ei tule enää vastaanotolle.</p>

### 3.4. Strategiayhteenveto

Yrityksen		
Ympäristön ja tulevaisuuden tarjoamat	<p><b>Vahvuudet</b></p> <p>Laitosten tarve suun terveydentilan hoitamiseen lisääntyy, koska enää ei ole tavoitteena että van-</p>	<p><b>Heikkoudet</b></p> <p>Suuhygienisti ei pysty tarjoamaan korjaavaa hoitoa hampaistolle, vaan vain ehkäisevää.</p>

	hana ja sairaana ei ole hampaita. Asiakkailla omia hampaita suussa, proteesien sijaan.	
Mahdollisuudet	Hyödynnä (menestys-strategia)	Korjaa/kehitä (kehittä-misstrategia)
Uhkatekijät	Varaudu/ennakoi (vara-strategia)	Torju/vältä (Selviytymis-strategia)

## 4. Visio

### 4.1. Yrityksen arvot ja visiot

Kuvaus yrityksen arvoista ja visioista
Visio 3 vuoden päähän

## 5. Yrityksen haavoittuvuus, riskien hallinta

<p>Ulkopuoliset riskitekijät</p> <p>Koneiden ja laitteiden rikkoutuminen. Yhteistyökumppaneiden kanssa tehtyjen sopimusten purkautuminen, jostain syystä. Laskutusasiakkaiden maksukyvyn heikentyminen. Laite viat ja huollot.</p>
<p>Sisäiset riskitekijät</p> <p>Yrittäjän sairastuminen lakkauttaa toiminnan. Yrittäjän rahoitus vaikeutuu. Yrittäjän voimavarojen loppuminen.</p>

Yhteenveto ja arviointi riskien hallintaan, pienentämiseen ja poistamiseen

Yhteistyösopimusten tekeminen luotettavien jo pitkään toiminnassa olevien yritysten kanssa. Yrittäjän säännölliset lomat takaamaan jaksamista ainoana työntekijänä. Ja yrittäjän oma terveyden huolehtiminen säännölliseksi.